

ABSTRACT

This study has two objectives; first, knowing the job motivation and individual competence contribution towards the performance of salesperson at Ray White Cengkareng. Second, knowing the job motivation, individual competence, performance contribution towards selling of salesperson at Ray White Cengkareng. The type of this study used is associative survey and the analysis technique used is the path analysis. The data are obtained through a survey with questionnaire as the main instrument which were distributed to salesperson and manager of Ray White Cengkareng who were chosen as respondents. The results of this study indicate that the job motivation and individual competence contributes simultaneously and significantly towards the performance of salesperson. Besides, the job motivation, individual competence, and performance contribute simultaneously and significantly towards selling of salesperson.

Keywords: *job motivation, individual competence, performance, selling of sales person*

ABSTRAK

Penelitian ini memiliki dua tujuan, pertama mengetahui kontribusi motivasi kerja, dan kompetensi individu terhadap kinerja salesperson pada Ray White Cengkareng. Kedua, mengetahui kontribusi motivasi kerja, kompetensi individu, and kinerja terhadap penjualan salesperson pada Ray White Cengkareng. Jenis penelitian yang digunakan adalah asosiatif dan tehnik analisis yang digunakan adalah analisis jalur. Pengumpulan data dilakukan melalui survey dengan kuesioner sebagai instrumen utama yang disebarkan kepada seluruh salesperson dan manajer yang menjadi atasan langsungnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bahwa motivasi kerja, dan kompetensi individu berkontribusi secara signifikan dan simultan terhadap kinerja salesperson. Disamping itu motivasi kerja, kompetensi individu, and kinerja berkontribusi secara simultan dan signifikan terhadap penjualan salesperson.

Kata kunci: *motivasi kerja, kompetensi individual, kinerja salesperson, dan penjualan salesperson*